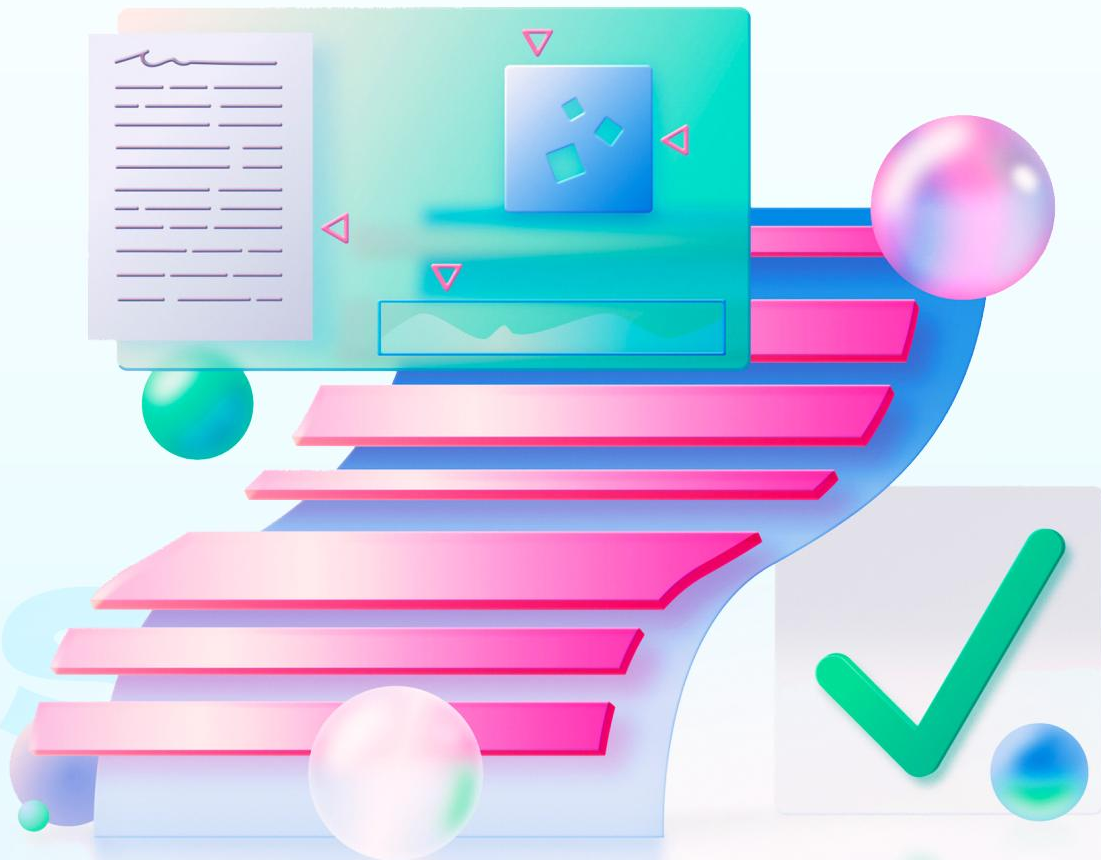


# 掌上大学

## HANG

## UNIVERSITY

为品牌提供销售+品宣+私域的整体解决方案



# 目录

# O1

## 市场介绍

## 深耕全国3000所高校市场

# 02

## 营销方式

## 销售+品宣+私域三重交付

## 03

## 合作价值

## 校园市场可复制的大蓝海



# O4

## 公司介绍

帮助品牌进入全国高校



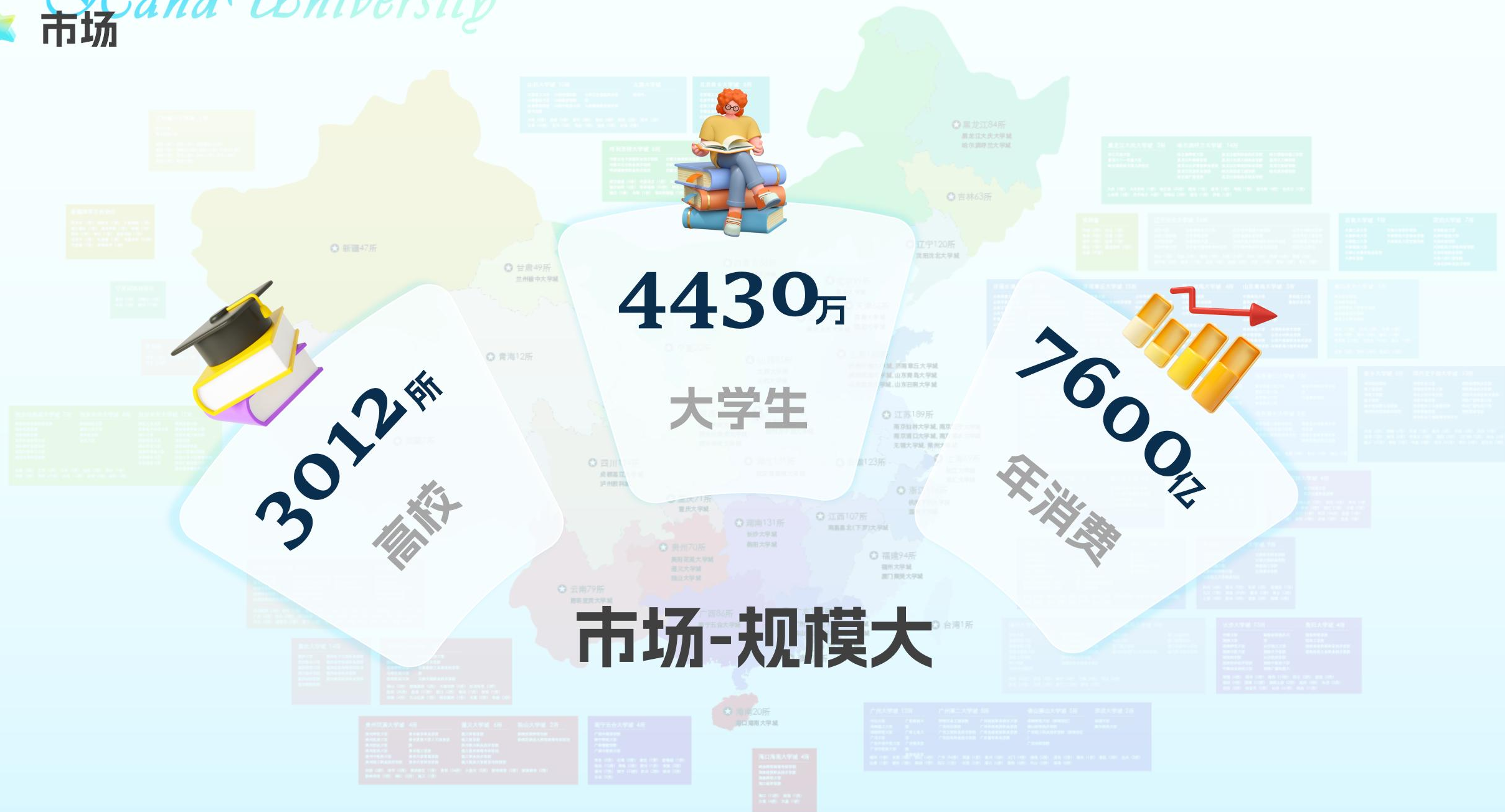
# 01 市场介绍





# 市场

Hand University







## 特性

喜欢体验新品牌

消费欲强

  
大学生

## 未来

毕业的白领

## 现在

形成品牌忠诚的阶段

现有客户留存最大化

## 传统渠道红海市场



竞争严重且红利期已过

## 大学生蓝海市场

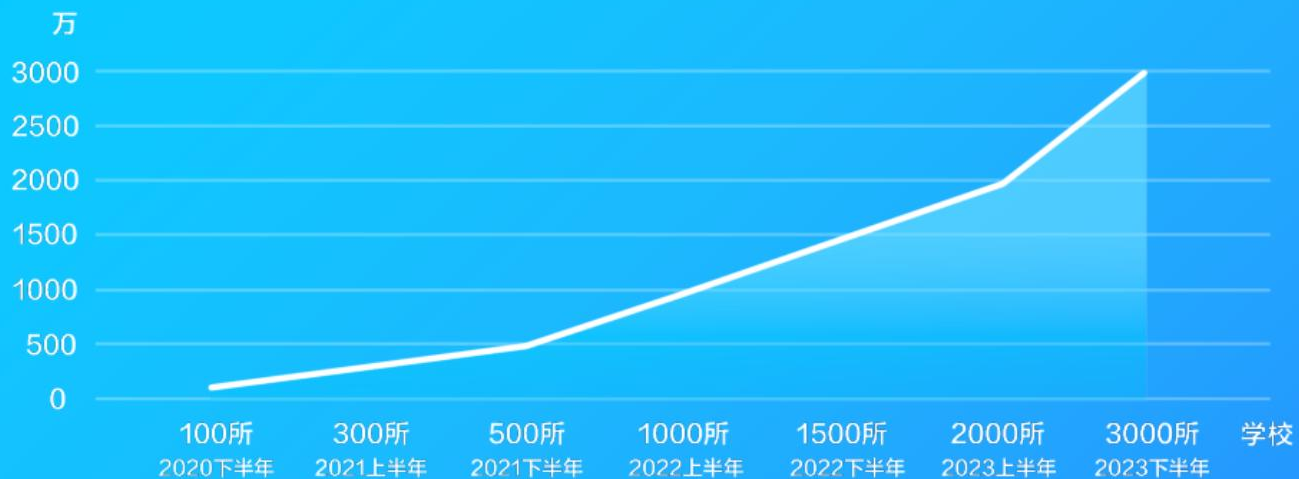


之前没有销售渠道  
掌上大学推出首个销售渠道

GMV  
**10000** 元/校/年

GMV  
**3000** 千万/年

**复制3000所高校**



依托3000所高校复制，实现3000倍增长空间

## 02 营销方式





## 【产品销售】

线上

- APP线上商城
- 校园代理分销

线下

- 寝室推广销售
- 路演现场销售



## 【品牌曝光】

线上

- 代理媒介种草
- 代理社群推广

线下

- 品牌高校路演
- 代理寝室推广



## 【校园私域】

- 校园流量社群
- 校园代理社群
- 品牌专属私域社群



# Hand University

## 销售+品牌+私域全场景路径实现

商品上架  
掌上大学  
校园专属  
APP商城



产品适合大学生  
给予学生价  
给予代理团长佣金激励

校园代理将商品添加至自己所在  
学校的校园店,进行线上线下私域推  
广销售卖货



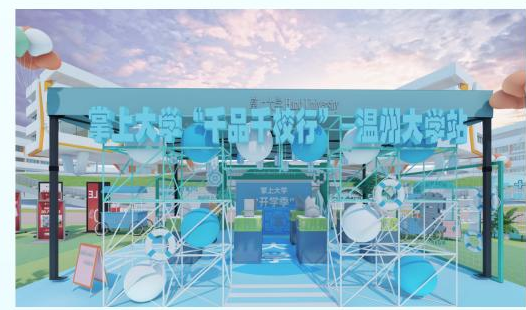
在校学生团长

校园店小程序

- 1. 私域社交平台种草, 商品链接分发
- 2. 所有寝室上门地推, 样品体验式下单
- 3. 团购下单, 送货到寝
- 4. 学生之间的信任背书

500名 (市场范围-100所高校)  
1500名 (市场范围-500所高校)  
3000名 (市场范围-1000所高校)

快速提高品牌曝光, 在线下校园  
做到"先体验, 再下单", 提升品牌  
产品在新一代年轻消费人群的露出  
和品牌影响力, 积攒年轻消费粉丝,  
助力品牌年轻化



线下品牌路演快闪活动

- 1. 快速提高品牌曝光
- 2. 线下面对面心智占领, 开拓更多消费群体
- 3. 兜圈本校粉丝用户, 快速搭建本校私域

线下体验式场景销售  
深入大学校园进行品牌和产品曝光  
搭建大学生私域社群用于后续转化

内容商家后台监控查看代理  
执行 (品宣+销售+私域)



商家后台监控查看代理执行  
(品宣+销售+私域)

- 1. 全国高校团购订单数据
- 2. 品牌产品种草推广情况
- 3. 收获私域客群
- 4. 持续运营校园私域群体
- 5. 持续发货, 销售额增长, 复制裂变更多学校



# 高质量的校园代理推广带货





# Hand University

## ★ 校园推广活动

掌上大学 · 毕业季

### 加入高校队伍，一起赢奖金！



6月玩法升级  
Gameplay Guide

参与团队推广销售PK 共赢5万元奖励  
Sales PK and win a total reward of 50,000

活动时间: 6月7日-6月30日  
TIME: 2023.6.7—2023.6.30

\*此活动最终解释权归掌上大学所有

掌上大学 HAND UNIVERSITY

### 2023高校毕业季 万人校园团

本校团购，统一发货至本校

限时招商  
2023/5.19  
招商截止时间

+

%

“团购价”  
批量成团



\*掌上大学特色活动，以学校团购作为成团方式，打入高校市场参与此活动需经过选品，截止招商时间: 2023年5月19日。

掌上大学 · 开学季

### 开学季 四大类目分会场



1. 共设置百货、美妆、食品、综合四大类目分会场，会场商品享受活动价  
2. 类目会场商品支持平台补贴满100-20元优惠券使用

商家报名规则:

- 参与开学季的商品，需提报大促活动价，活动要求: 报名活动商品，活动价不高于近30天日常价9折
- 报名商品数量: 每商家限报5款
- 要求报名商品最低佣金率不小于7.5%
- 活动商品需支持: 活动期间，全网官方旗舰店(天猫、京东、拼多多)比价，支持买贵退差

招商截止时间 08/18

HAND UNIVERSITY | 2023 / AUTUMN OPENING SEASON

### 掌大开学季 创意视频大赛



活动时间: 7月1日-9月25日

挑战专区

- 连更挑战赛: 现金红包188元
- 点赞量挑战赛: 至高1万元奖金 iPhone14 pro max
- 创意视频大赛: 至高1万元奖金 iPhone14 pro max CEO就业推荐信

活动详情请见活动文档

\*此活动最终解释权归掌上大学所有

掌上大学 开学季

### 开学季个人PK赛 火热报名中

活动细则

时间 ACTIVITY TIME

报名时间: 截止9月27日24点  
活动时间: 2023年8月24日-9月30日

奖励设置 REWARD SETTINGS

开学季PK赛设置保底10万元现金奖励，随着PK赛所有赛道贡献值的增长，奖金金额随之上涨，上不封顶。

参与方式 PARTICIPATION

面向所有黄金等级及以上的校内员工，个人报名即可参与

赛道说明 ILLUSTRATE

开学季PK赛共设置: 黄金、钻石、王者三条赛道，以报名时实时等级为准，自动进入等级对应赛道，并在赛道内进行奖金瓜分。

赛制玩法 PLAYING METHOD

开学季PK赛为推广销售额排名赛，详细规则及玩法可查看规则说明

赛道名称	赛道成员	赛道奖励
黄金赛道	报名PK赛时，等级为黄金的校内员工	20000起
钻石赛道	报名PK赛时，等级为钻石的校内员工	30000起
王者赛道	报名PK赛时，等级为王者的校内员工	50000起

- 掌上大学以活动节点+校园特色创意活动进行校园推广活动:

1. 在特定的活动节点进行活动的商品折扣, 平台补贴

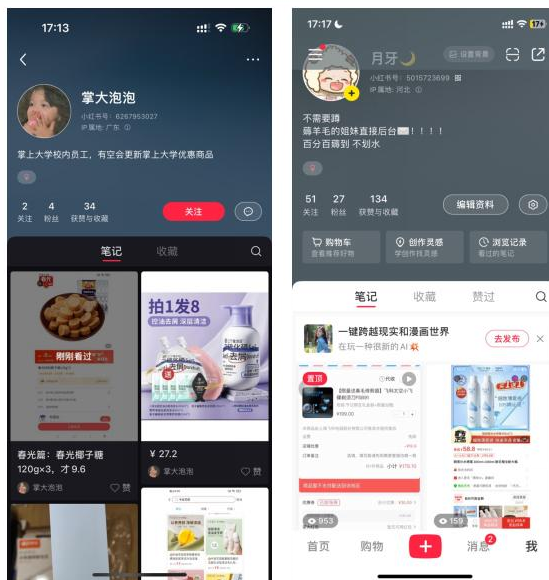
2. 形成好玩、有趣的活动内容, 并且有校园代理团长进行推广, 快速覆盖校园, 帮助商家销售额爆发式增长。

## 微信朋友圈



以具有再中心化特征的新意见领袖为切入点，以校内员工的校园关系为信任背书，实现品牌观念直接触达及社交圈二次传播。

## 小红书文章



破圈传播-社交扩散  
精准曝光-刷屏效应

## 抖音视频



以去中心化和无核的裂变传播方式，短时间定范围内迅速造势#品质好物、#创新科技、、#精致Boy/Girl....



★ *Hand University*  
线下品牌快闪活动



现场图片



学生高度参与



先体验再下单



现场互动

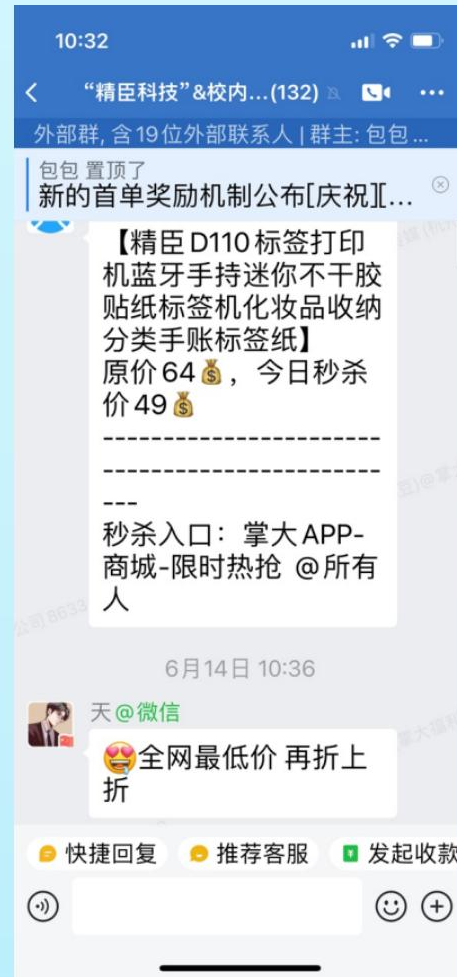
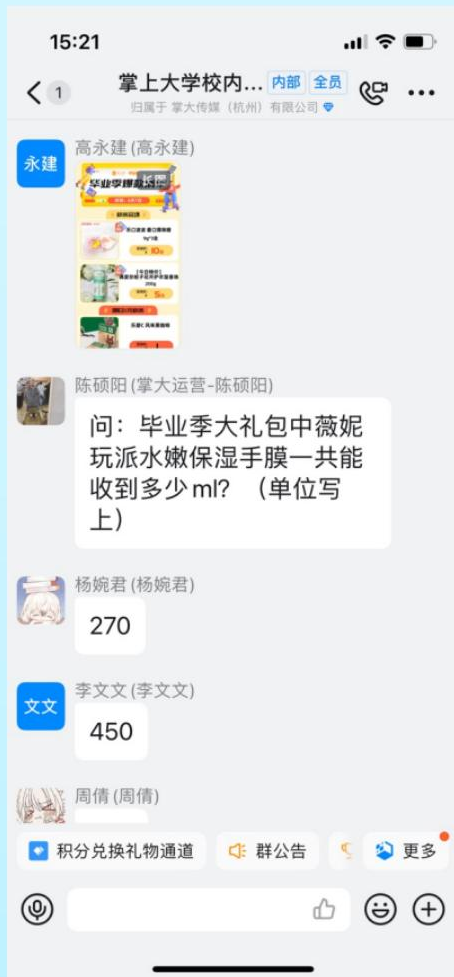


学生问卷调研



人流照片





# 03 合作价值





## 非知名品牌

### 如何持续获取消费者

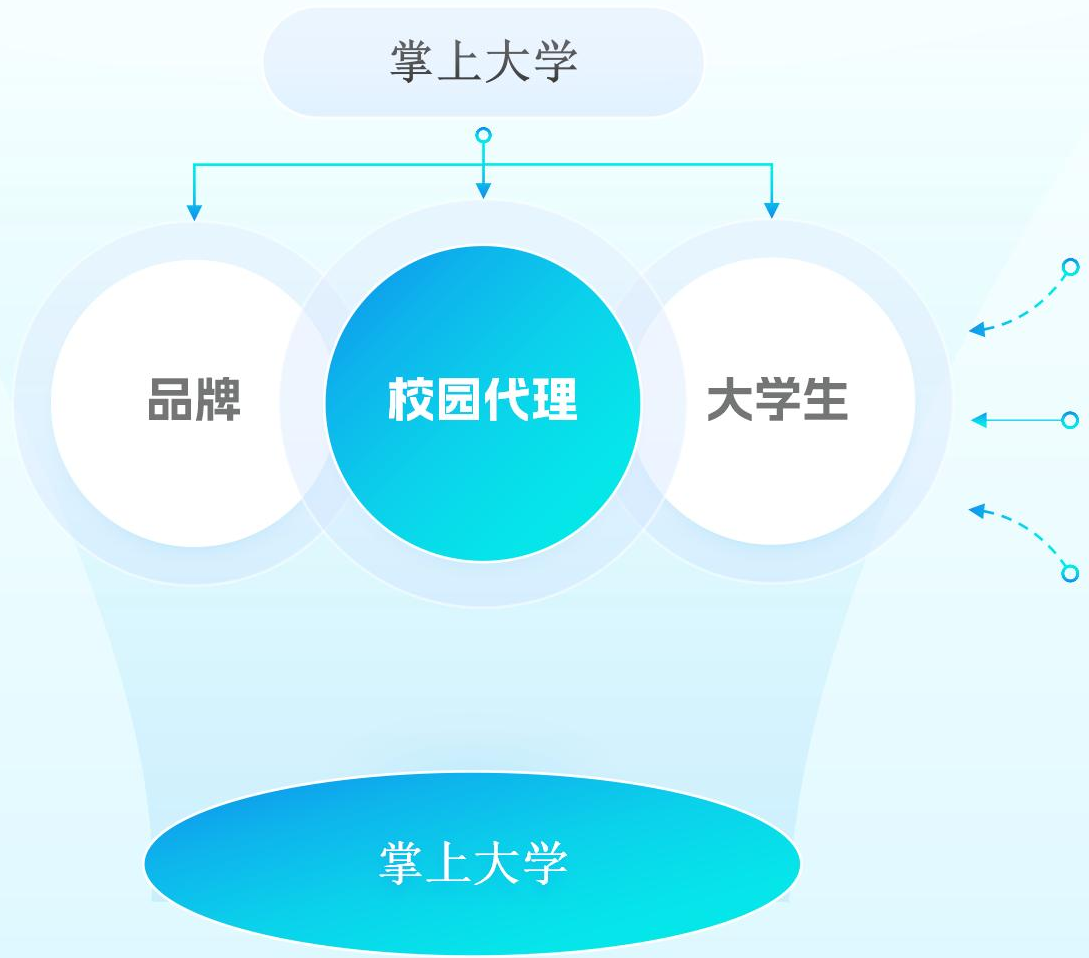
- 不了解, 不搜索, 看不见
- 看见了, 没信任, 不下单



## 知名品牌

### 如何持续品牌年轻化

- 年轻人即未来
- 变化速度太快



基于本校同学对校园代理的信任,为品牌获取首批消费者

**买贵补差价**

An illustration of a hand holding several gold coins, symbolizing a refund or compensation for a price difference.

**先体验后下单**

An illustration of a blue shopping bag with a yellow tag, next to a smartphone displaying a shopping app, representing a trial-before-purchase service.

基于校园代理后续本校化的服务,保持用户粘性

**送货到寝服务**

An illustration of a delivery person wearing a blue uniform and a yellow helmet, holding a cardboard box, representing a door-to-door delivery service.

**先退款后退货**

An illustration of a cardboard box with a return label, representing a service where the refund is processed before the return is received.



**ONE**

唯一市场

唯一可以0风险实现  
3000倍增长可能的市场

**TWO**

唯一渠道

唯一同时覆盖线上，人，线下  
3种用户触达方式的渠道

**THREE**

唯一价值

唯一同时获得销售，品牌，私域  
三重价值的合作模式

美妆护肤

零食饮料

日化百货

潮牌服饰

大健康类

综合类目

FREDA  
福瑞达生物股份

今麦郎

蓝月亮

361°

珍视明  
专业护眼 源于1968

星火英语  
Spark  
专业 · 让学习简单

半亩花田  
LITTLE DREAM GARDEN

锅圈  
食汇

氣味圖書館  
SCENT LIBRARY

B.Duck™

康恩贝  
CONBA

爱立能  
高效学习装备

WETCODE  
水密码

伊利

FLYCO飞科®

回力  
1927 WARRIOR

Yestar  
艺星整形

K

善草纪  
始于善·至于美

欧亚  
Europe-Asia  
大牌民品牧场 欧洲中奶品质

海昌  
HYDRON

EVESCRET  
夏·娃·之·秀

汤臣倍健

100  
作业帮  
让学习更高效

Kilala  
可啦啦

双汇  
Shuanghui™

P&G

COZY STEPS

莎普爱思

高途课堂  
名师出高徒 网课选高途

URIAGE 依泉  
EAU THERMALE

味全

DeRUCCI 慕思

ck  
Calvin Klein

JISSBON  
杰士邦

Tedu.cn  
达内教育

W.Lab

元气森林  
无糖新主张

laifen 徕芬

HLA 海澜之家

Centrum  
善存

HUAWEI

# 04 公司介绍



连续6年被评为国家高新技术企业

**2013**  
起步于温州大学  
深耕校园市场10年

2017届全国大学生创业挑战杯国赛金奖

连续6年被评为国家高新技术企业

**A轮**

三轮数千万融资

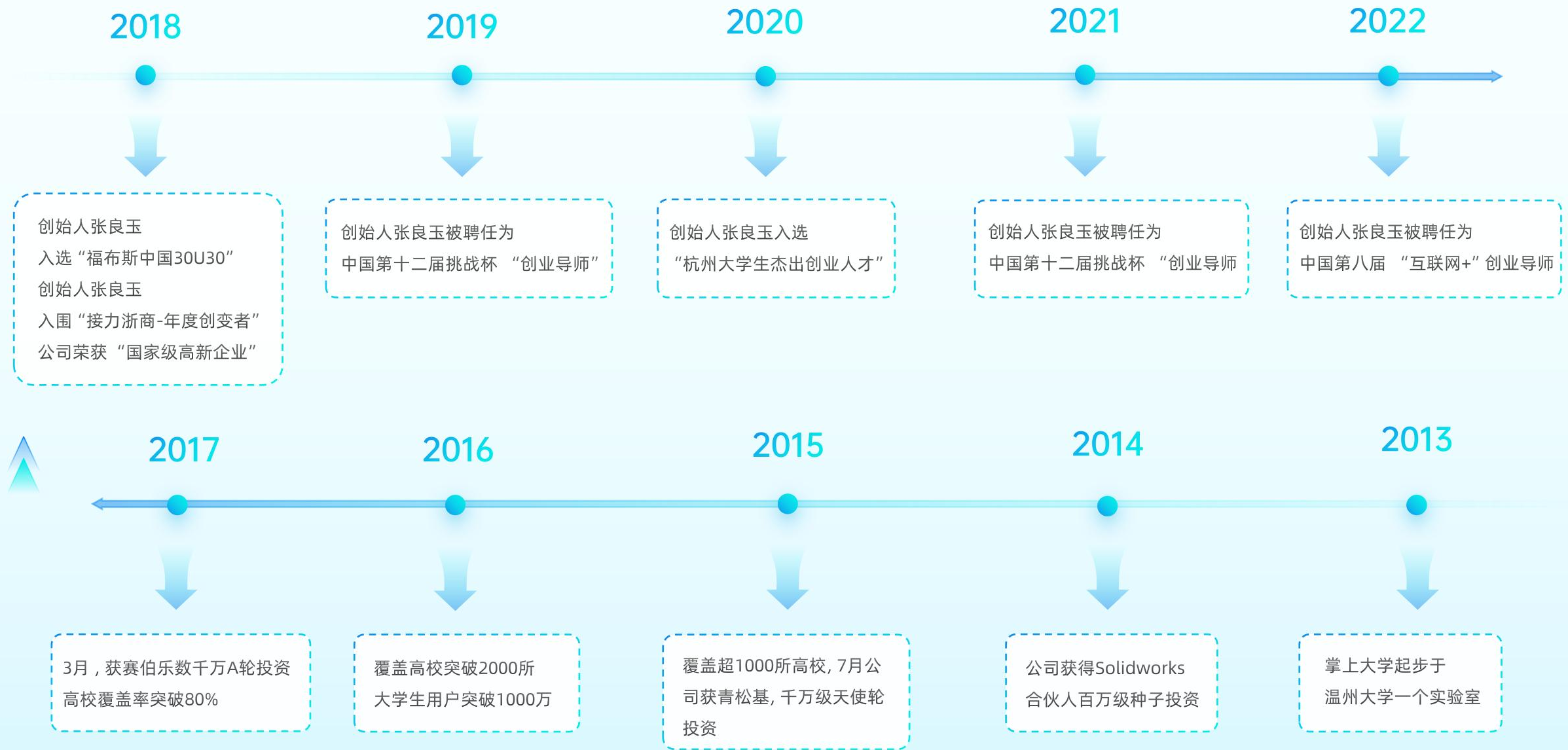
**solidworks**

**青松基金**

**赛伯乐资本**









校园微信时代  
第一阶段

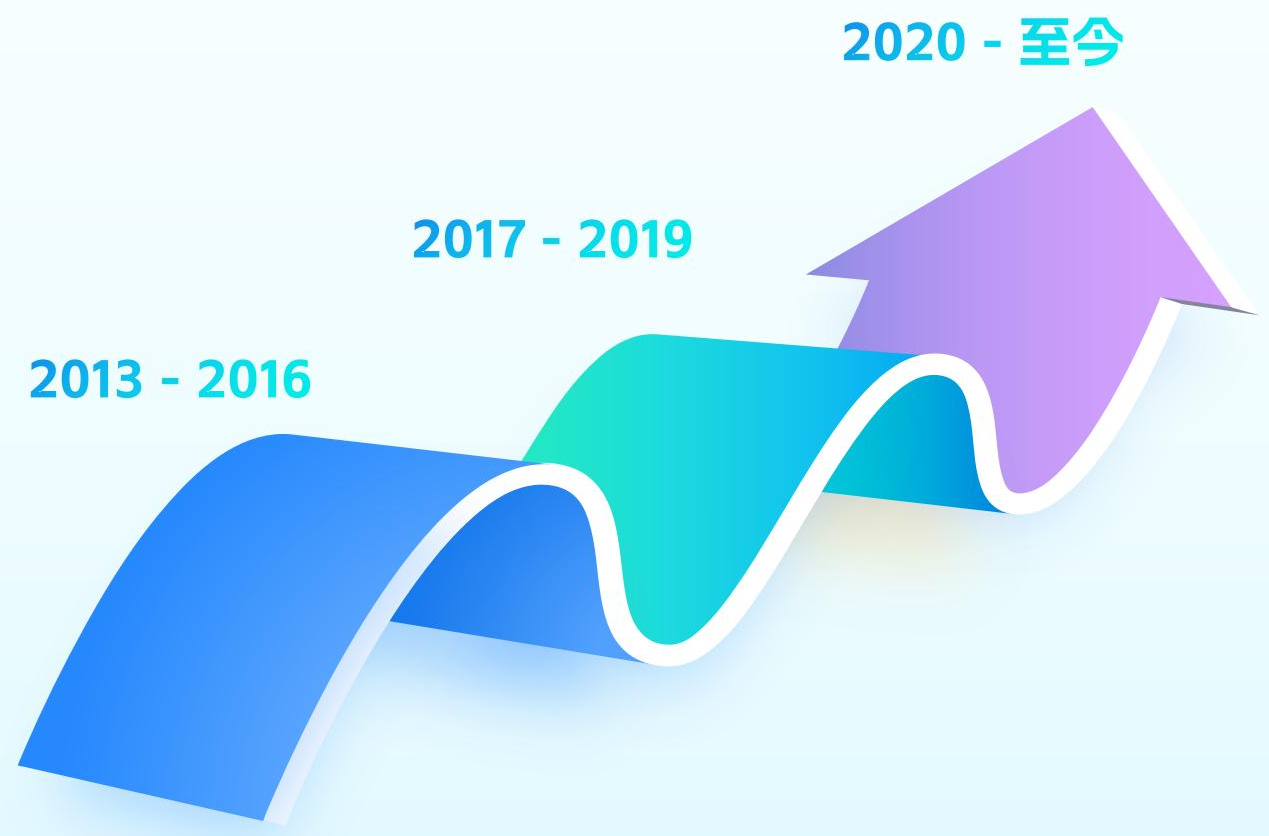
开发高校最大的校园微信技术 SAAS服务平台，覆盖全国2753所高校，7万+校园组织，2900万+大学生用户。

校园新媒体时代  
第二阶段

基于全国最大的校园渠道，为企业提供高校线上线下全方位的推广营销服务，累计服务企业超过1000+，同时成为天猫校园，奥美的校园供应商。

校园电商时代  
第三阶段

定位企业的校园事业部，推出了中国大学生市场首个线上线下结合的销售解决方案。





连续获得，solidworks，青松基金，赛伯乐等知名机构3轮数千万融资，目前估值约10亿+



覆盖全国

**2956**

所高校



**70000+**

社团组织



**3500万+**

大学生用户



# Hand University

## 掌上大学团队介绍



- 掌上大学平台是由创始人兼CEO张良玉于2013年温州大学在校期间创立
- 创始人在校创业期间获得全国大学生创业挑战杯国赛金奖
- 创始人2018年校园营销领域唯一入选福布斯30under30
- 国家级高新企业
- 创始人荣登2019胡润under30s创业领袖榜



# 五大产品支持

将需求、技术与业务相结合,我们将找到最佳的解决方案



## 掌上大学APP

开创学生价商城



## 大数据系统

全国各大高校的大学生数  
据分析系统



## 全国媒介系统

全国2400所高校媒介资  
源,行业成本价投放



## 校园代管理系统

实时掌握校园代理工作过  
程、项目进度及时反馈



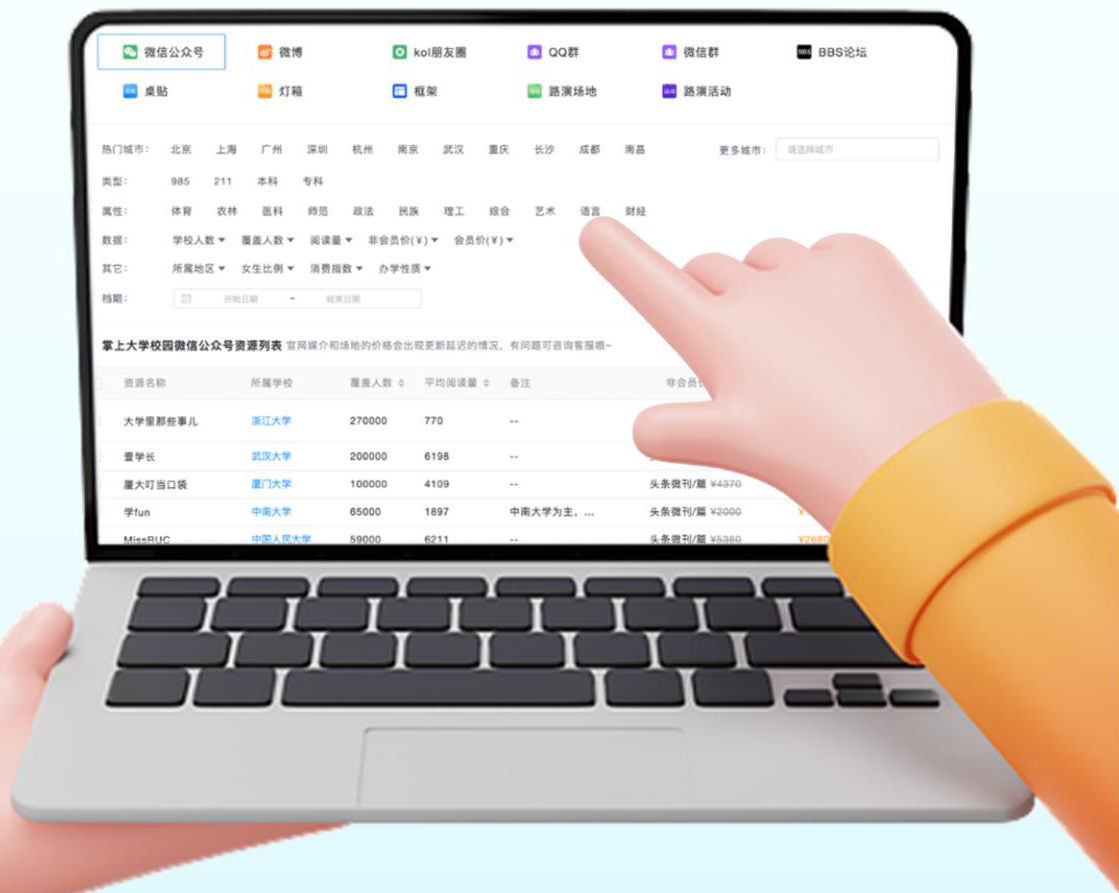
## 校园内参

7年经验沉淀,快速帮助企  
业缩小打入大学生群体的  
成本





## 全国媒介系统



该系统自2014年上线至今，已覆盖全国2956+高校，覆盖80%+高校资源，包含线上线下的各类媒介信息资源

### 线上



校园公众号  
校园KOC社群  
短视频自媒体

### 线下



校园快闪路演  
桌贴，框架，  
灯箱广告等



# 掌上大学

杭 州 新 麦 科 技 有 限 公 司  
公司地址：浙江省杭州市滨江区阿里中心2号楼5楼/9楼

# HAND UNIVERSITY